

LAR -
R.8984

DE NUESTROS CORRESPONSALES

EL SEGURO DE VIDA BRITÁNICO EN 1947

Por IGNACIO HERNANDO DE LARRAMENDI

Londres, 1.º de abril de 1948.

En general, existe la tendencia a creer que este seguro resulta poco perjudicado y hasta quizá se beneficia en los momentos de inflación como el presente. No hay duda de que en parte es cierto y que es el seguro de vida el que mejor se defiende en momentos de inflación y en casos puede mejorar. Pero esto no impide que se le planteen graves problemas, cuya resolución puede afectar bastante a su estructura. Lo que ocurre es que por la diferencia, esencial que existe entre este ramo y todos los demás (en Inglaterra se aplica el nombre "assurance" al seguro de vida e "insurance" a los restantes) hace que los problemas sean muy distintos a los de ellos y hasta a veces contrarios.

Los problemas en los otros ramos son fundamentalmente de siniestralidad, cosa que en el de vida, por su especial estructura, no puede ocurrir. En éste los problemas son de inversiones. No hay que olvidar la función que el ahorro tiene en el seguro de vida, y en momentos como este es la que dominó y causó más preocupaciones a los aseguradores.

En el seguro de vida inglés se incluyen dos clases que debemos estudiar separadamente: el seguro ordinario y el seguro industrial. Este último es el que generalmente contrata por las clases obreras, sin reconocimiento médico y pagando primas semanales con derecho a percibir un capital que permita hacer efectivos los gastos que acarrea la muerte, como entierro, funeral y otros extraordinarios, incluyendo el bache en los presupuestos familiares hasta llenar la falta del salario del que acaba de morir. En España cumple, al menos en

Bolletín oficial de
- Año XXXIV 4ª época
nº 127 Abril 1948
pp 349 a 350

parte, estas funciones el seguro de entierros; pero no puede compararse su importancia relativa con la que aquí tiene el seguro industrial, que es, no un hermano pequeño, sino gemelo del seguro de vida. La falta de datos no permite estudiar por separado este seguro, que ofrece características peculiares y muy interesantes, y al que pienso dedicar en el futuro un estudio, tanto de sus resultados y situación actual, como de su técnica y sistema legal.

El dato que en principio interesa más en el estudio de cualquier ramo de Seguros es el estado actual de la producción. No es demasiado fácil en el seguro de vida inglés reunir datos estadísticos, no ya de 1947, lo que sería imposible, sino de 1946 y años anteriores. Las últimas estadísticas completas son de 1937 y no nos interesan ahora. Solamente contamos con un dato, la cifra de nuevos negocios durante el año, que muy rápidamente dan las Compañías y que hoy ya pueden conocerse en su totalidad.

En 1947, la cifra de nuevos negocios de las Compañías aseguradoras en el Reino Unido fué de 497.500.000 libras esterlinas. Esto representa un aumento de 123 millones en relación al año anterior, 297 millones a 1945, 351 millones a la producción media durante los años de guerra 1940-44 y 264 millones a la media durante los años 1936-37 y 38, últimos años normales.

Estas cifras nos confirman en principio lo que antes afirmábamos que el seguro de vida en los periodos de inflación no sólo se defendía bien de este peligro, sino que en parte se beneficiaba.

Para que los datos que hemos dado nos proporcionen una idea exacta de lo que representan es necesario que los comparemos con el crecimiento de la inflación. Esto resulta muy difícil, pues la inflación, más que del aumento de la circulación fiduciaria, depende de la relación en que ésta y otros factores a ella asimilables se encuentran con la riqueza nacional. Durante la época de guerra ésta varía y se transforma, y un estudio sobre la real inflación en un país, más que objeto de un inciso en un artículo de Seguros, merece un libro, y no de fácil preparación. Pero contemos, en cambio, con un dato que es el que más aproximadamente revela la realidad de la inflación, y es el índice de precios de coste, que especialmente para el caso presente es el que precisamente nos interesa.

Según los datos que poseo, tomando como año normal 1938 y dándoles a los precios de entonces el índice 100, para los años siguientes podemos dar la siguiente tabla:

Indice de precios

1938.....	100 %
1939.....	101 %
1940.....	134 %
1941.....	150 %
1942.....	157 %
1943.....	160 %
1944.....	163 %
1945.....	166 %
1946.....	172 %
1947.....	204 %

Por otra parte, con los datos del volumen de nueva producción podemos hacer la siguiente:

Nuevo negocio en seguro ordinario de vida.

Media 36-38.....	100 %
Media 40-44.....	63 %
1945.....	85 %
1946.....	160 %
1947.....	213 %

Estos cuadros nos indican la vitalidad de las Compañías inglesas de seguros de vida y el prestigio que han conservado a través de la guerra, que los ha hecho recuperar rápidamente parte del terreno perdido en la producción.

Digo sólo en parte, porque las cifras anteriores no hay que analizarlas con excesivo optimismo, por un motivo: representa las cifras de nueva producción, pero no las cifras globales de primas ni de capitales asegurados. Y, por lo tanto, aun cuando su nueva producción haya alcanzado un límite *absoluto* y *relativo* superior al de antes de la guerra, no ocurrirá probablemente lo mismo si atendemos a la cifra total de capitales asegurados o de producción.

Las Compañías aseguradoras tenían una cartera en 1937 de un valor x . Por efecto de la inflación, esa cartera de capitales asegurados tiene ahora un valor $\frac{x}{2}$ o quizá aún menor, pues mientras en los años de guerra la producción descendió mucho del nivel anterior, la mortalidad fué superior y los vencimientos por lo menos normales, aunque probablemente las rescisiones fuesen más reducidas; o sea

que la cifra de capitales al empezar 1946 era inferior al $\frac{x}{2}$ de que antes hablábamos. En estos dos años de 1946 y 1947 la producción se ha acercado (en 1947 sobrepasado) de un modo real a la de antes de la guerra, pero con ello no basta para compensar la pérdida sufrida en virtud de la inflación.

Ahora bien; esta pérdida sufrida, que afecta a la eficacia económica de la Institución del Seguro, no es en modo alguno el principal problema de las Compañías; casi pudiera decirse que no es problema, ya que el perjuicio que sufren en la diferente relación de los gastos reales (aumentados por la inflación) y las provisiones para su efecto (que no han variado), ha podido ser compensada con una más eficaz organización y la necesidad de utilizar poco personal por la escasez que de él hay en la postguerra inglesa. En cambio, no existe el problema de siniestralidad como en los ramos de incendio y automóviles.

El problema de más gravedad que debe actualmente afrontar el seguro de vida inglés, como el de todo el mundo, es el de las inversiones. La función de ahorro inherente a la actual técnica de este seguro obliga a las Compañías a invertir grandes capitales para garantizar los derechos de los asegurados, por una parte, y obtener unos intereses a los mismos que permitan hacer frente a la tasa de interés utilizada para el cálculo de las reservas técnicas y contratos en general. A consecuencia de estas dos funciones, las inversiones de los aseguradores vida deben cumplir tres requisitos: producir el más alto interés posible, para atender con la mayor holgura a las tasas del mismo que entren en la composición de sus tarifas, poseer una seguridad tal que no quede a merced de las oscilaciones del mercado ni de una posible crisis monetaria, y ser fácilmente realizables para que, en caso de ser necesario disponer de ella, no sea necesario ni esperar un plazo de tiempo, ni efectuar la venta a un precio debajo del que realmente tienen.

Estos requisitos hacen que la política de inversiones en las Compañías de seguros de vida sean de gran complejidad y cree fácilmente problemas verdaderamente graves. Por lo general, los valores que producen un interés más alto no tienen las suficientes garantías de estabilidad y los que reúnen estas condiciones, ni producen muy saneado interés, ni, y especialmente tienen esta importancia ahora, se aumentan de valor en proporción inversa a la pérdida del mismo por el dinero.

Los valores del Estado, que son los que en líneas generales ofrecen más garantías de seguridad y un interés más alto, al menos suficiente, tiene el defecto en tiempos de inflación, que al representar un préstamo de dinero nominal, no incrementan su valor al perderlo el dinero, sino que *continúan con el mismo*, o sea que realmente lo pierden. No ofrecen tanto inconveniente para los aseguradores como para otros inversores, porque al fin y al cabo se destinan a garantizar otra deuda también en dinero nominal, pero sí perjudica al Seguro, pues esta imposibilidad de combatir la inflación le pone en inferioridad de condiciones frente a otra clase de inversiones.

Los valores industriales, que tienden a aumentar de valor al producirse la inflación, están sujetos a los efectos de una posterior crisis y, sobre todo, no es posible adquirirlos en los momentos actuales más que a un cambio que produce un interés muy reducido. La propiedad inmobiliaria está sujeta a parecidos problemas. Y los préstamos hipotecarios, cuyo interés es más atractivo, son también desfavorablemente incluidos por la inflación, con la desventaja de que también una crisis deflacionaria le perjudicaría mucho.

Un fenómeno subsiguiente en los periodos inflacionarios es el del dinero barato. Si examinamos hoy la situación del Seguro en cualquier país del Mundo, Estados Unidos, India, Francia, Irlanda o Inglaterra, veremos que en todos los aseguradores se quejan de la política que a este respecto sigue el Gobierno. Y en eso son injustos, pues la política esa la sigue el Gobierno a consecuencia de la situación general económica, y el dinero barato, quiera o no el Gobierno, domina el mercado. Naturalmente, podía intentar combatir el fenómeno emitiendo su deuda a un interés alto; pero inmediatamente el juego de precios haría que el interés al capital invertido fuese el barato, creado por la inflación, y los únicos favorecidos, en perjuicio del contribuyente, serían los primeros inversores, lo que no es justo, aunque éstos, como las Compañías de seguros, cumplan una función importante en la sociedad.

Los aseguradores ingleses contaban antes de la primera guerra mundial con una magnífica cartera de inversiones, que tenía todos los requisitos que podían ser apetecibles y en la que sólo entraban los valores del Estado en un coeficiente del 0,6 por 100. Esta situación, posible merced al florecimiento económico y largo periodo de tranquilidad por que atravesó el país en la época victoriana, se trocó en la guerra del 14-18, en que la Economía inglesa sufrió un rudo golpe, que señaló el comienzo de su declive. Las inversiones de los asegu-

dores, en virtud de las nuevas condiciones económicas, e incluso políticas, tuvieron que ser alteradas, y los valores del Estado pasaron a ocupar un lugar preferente, con sus ventajas respecto a otros valores de aquel momento, pero con su desventaja a las anteriores inversiones. La recuperación en la Economía británica, después de soportar la crisis económica que azotó al mundo, se estaba produciendo en los años 1937-38. En ese tiempo, la recuperación y solidez de la industria permitieron recurrir de nuevo a las inversiones industriales, pero en 1939, la nueva guerra volvió a alterar la normalidad inglesa. Las necesidades nacionales hicieron que durante ese tiempo las Compañías tuvieran obligatoriamente que invertir sus fondos en valores del Estado, que cuando al acabar la guerra desapareció esta obligación, representaban más de un 40 por 100 del total de sus inversiones, y en las Compañías puramente inglesas principales, más de un 50 por 100.

Para hacernos una idea de la situación de las inversiones en 1946, examinemos los coeficientes de las mismas de la Prudential, la Compañía británica más fuerte, a gran distancia de las otras en el ramo de vida, con un total de inversiones de 471 millones de libras esterlinas, unos 21.000 millones de pesetas:

Hipotecas	1.8 %
Préstamos sobre pólizas	0.5 %
Otros préstamos	2.7 %
Valores del Gobierno británico	51.5 %
Valores municipales y Empresas públicas	2.7 %
Valores de India y Dominios	3.1 %
Valores de Gobiernos extranjeros	1.1 %
Acciones	9.3 %
Acciones preferentes	7.6 %
Acciones ordinarias	9.6 %
Acciones Compañías asociadas	0.2 %
Metálico	1.1 %
Deudores	2.5 %

100 %

A los problemas con que al recuperar la libertad de inversión se presentan a las Compañías británicas de seguros, en razón de la situación económica, se une el de la amenaza que sobre muchos de los más sólidos valores industriales pesa por la política nacionalizadora del Gobierno.

No puede conjeturarse, sin excesivos elementos de juicio, como a mí me ocurre, sobre la tendencia y especial conveniencia en la co-

rriente de futuras inversiones del Seguro británico; solamente, aparte de los datos concretos que a continuación cito, dos impresiones quiero señalar: una, la confianza en las excelentes cualidades financieras del Seguro inglés que, pese a todas las dificultades, encontrará el camino que le permita vencer esta dificultad sin modificar las bases de sus operaciones; otra, la impresión favorable de las técnicas limitaciones a una elevación en el valor del dinero que les beneficie.

Los hechos concretos a que antes me refería son los siguientes:

1) Tendencia a reducir las inversiones a valores públicos, tanto más cuando las últimas emisiones se han hecho a un interés no soportable por los aseguradores: 2 ½ por 100, con primas del ½ por 100.

2) Inversiones inmobiliarias, que hasta ahora no habían sido muy codiciadas por el Seguro inglés, pero que son muy convenientes para combatir los efectos de la inflación. Idéntica tendencia existe en el Seguro americano, y la misma fué seguida hace años por el Seguro español (debe tenerse en cuenta que los fenómenos de postguerra españoles van delante de los de otros países que aún no hace tres años que ha acabado la suya), le produjo indudables beneficios y mejoró su solidez económica.

3) Aumentos en las inversiones en acciones ordinarias, que también representan un eficaz dique a los efectos inflacionarios, aun cuando tienen el peligro, al menos algunos, de ser afectados por la política de mononacionalizaciones.

En definitiva, la corriente general busca, ya que es difícil encontrar intereses adecuados, una defensa contra la inflación.

Y para terminar, sólo me queda señalar la prevención con que las Compañías inglesas acogen la inclusión en sus nuevas pólizas de los riesgos de guerra y aviación, limitándolos en el primer caso a determinadas edades y en el segundo los hechos en rutas aéreas regulares, posición que se ha hecho más cautelosa desde que, a consecuencia del desastre de Texas City y explosión de Cádiz, se ha presentado más claramente los peligros de la catástrofe en este ramo, especialmente en los contratos de grupo.